



跨境电商海外推广服务平台

商业计划书

Easy 亿极

序言

从淘宝兴起在线购物，到淘宝刷单泛滥，到京东，天猫，国美，1号店等更多的线上电商出现。从随便上产品就能有销量，到卖家之间拼文案，拼图片，拼服务，拼买家评价。这些从买家方面看，更多的只看到是搜索结果和视觉丰富的产品页面，其实这些背后，无数的电商公司，个人通过了大量的数据分析，运营手段，广告推广等手段，才能最终在万千搜索结果中脱颖而出。本土电商与跨境电商最主要的区别在于人与人之间的信任屏障，是语言与观念的隔阂，因此跨境电商在产品推广与产品表达的这些方面会存在一定的理解偏差，因此，亿极科技就是给跨境电商的卖家带来更多目标市场的本土资源，建立一个卖家更快获取相关海外资源的平台（目前拥有英语国家两大市场资源：英国与美国），助力于帮助主攻英美市场的中小卖家更快的将自己的品牌的产品在第三方销售平台（亚马逊）为人熟知与信任，提升销量，从而将更多的资金与时间投入于产品之上，将咱中国的产品远销海外，品牌之声远播海外

一句话印象

01 团队介绍

一群亚马逊运营猫，对卖家真实需求有着最直观的感受

03 创业计划

国内团队与中国卖家合作，国外团队获得优质粉丝，收取固定的服务费盈利

02 项目简介

搭建中国卖家获得真实海外买家对产品反馈的平台

04 融资计划

一个网站，10人以内的团队，致力于服务中国卖家出海远帆

团队介绍

陈志丽
联合创始人
COO

2016.7 ● 湘潭大学

至今 ● 毕业后服务过两家跨境电商公司负责，亚马逊运营

吴记辉
创始人
CEO

2016.7 ● 南昌大学毕业
2016.8 ● 期间合伙投资内衣实体店

至今 ● 毕业后一直负责跨境电商公司亚马逊运营

谢逸俊
联合创始人
CTO

2016.7 ● 武汉理工毕业
2016.9 ● 浙江大学软件学院硕士在读
2017.3 ● 杭州趣链科技，区块链高级开发工程师

创始团队

海外总负责:

Daniel Ponchaud

负责对接国内任务分发，活跃增长粉丝，一个乐于交流的年轻人

微信公众号运营:

郑三英

多年文案编辑工作者，负责整理和推送外贸相关知识，运营公众号

项目简介

- 为什么萌生这个想法？

团队我（吴）和陈两个初始合伙人是亚马逊运营的一线工作者，和所有卖家（运营）一样，在销售一款新产品的时候，都要提前布局产品的一些基础工作：把产品文案写好，把图片理念设计好，产品的价格布局，产品的流量来源布局等等。这些基本都源自于大量的数据分析，以及一些真实的客户市场调研，而数据这一块，市场上各类爬虫工具，数据销售网站繁多，自己也尝试写过爬虫程序，门槛相对较低，大神居多，利润空间较小，所以经过很多的尝试，最后转为考虑做服务这一块。大致心路历程如下：

‘咱们自己做
亚马逊吧!’

‘咱得先把基本资料注
册准备好! 还得找
个产品开发一起干
同时有个有钱的一
起合伙!’

‘对哟, 现在没有资金,
但是我们有成功的经验啊!’

‘我有工厂,
现在想转型做电商!’

‘好的产品太难让人知道了!’

‘运营和周转要个10万左右!
做品牌, 咱要和工厂谈!
首批也要5万左右
...’

‘我们先尽可能的帮助
这些想做亚马逊的卖家吧’

17年8月觉得
跨境电商
是个好行业!

10月
注册公司

11月
核算初步投入

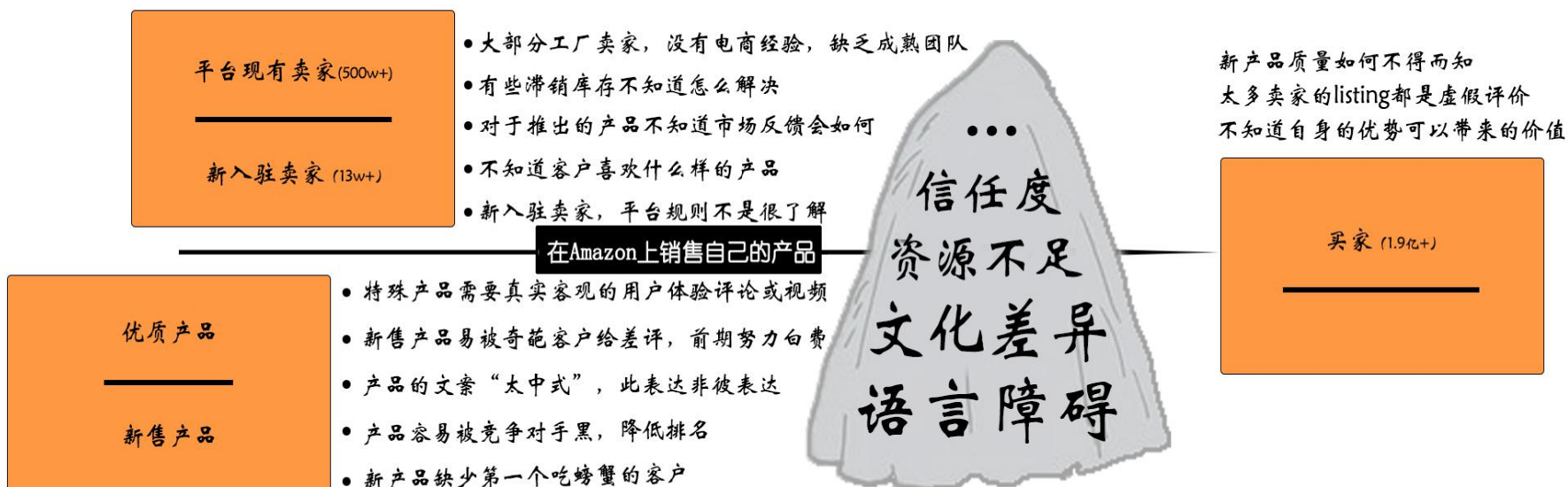
12月
偶然, 碰到了一个想做
亚马逊卖家的朋友, 并
成交第一个代运营客户
获得第一笔固定收入

为很多中小卖家提供无偿服务
注册店铺, 品牌, 建立初步联系

18年2月
洽谈第二个

为了更好的服务卖家
为卖家获取更多的资源
筹备卖家获取国外资源的平台
同时让运营变得更以产品客户为主的运营模式

● 用户哪里痛？

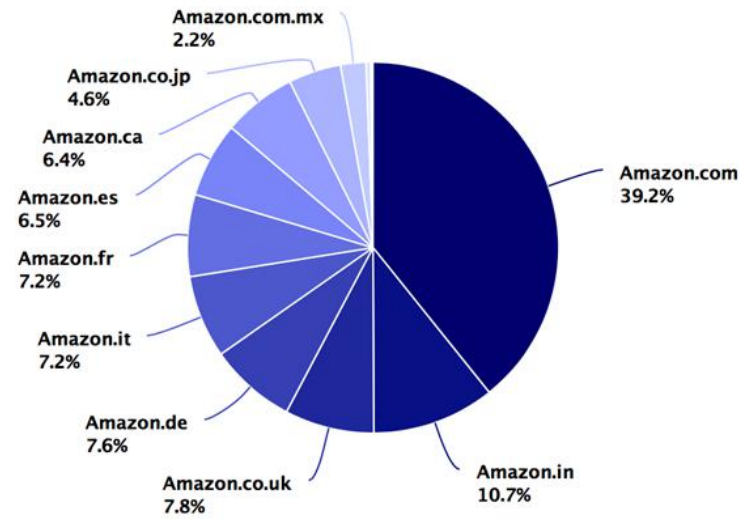


● 用户数量如何？

> 从雨果网获取数据看：

截止 2017 年 11 月 30 日，2017 年有 1001210 名新卖家入驻亚马逊全球 12 个站点，相当于每天有 2997 个新卖家入驻，每小时有 124 个，每分钟有 2 个。**而在 1001210 名新卖家中，有近三分之一是来自中国。**越来越多亚马逊卖家来自中国内地或香港。根据亚马逊欧洲平台所提供的数据显示，中国卖家在亚马逊平台上的份额约为 25%。

1,001,210 New Sellers on Amazon Marketplace



我们的目前的目标客户是来自于 Amazon.com / Amazon.co.uk / Amazon.fr 三个站点的卖家，可以粗略的估计新入驻的卖家数量：

$$1001210 * (7.2\% + 7.8\% + 39.2\%) * 0.25 = 135663$$

而这 13+ 万的公司企业（未计入已入驻的卖家数），都可以成为亿极科技海外推广服务的客户。同时我们的粉丝端，是从亚马逊买家群体中获取,从 comScore 截至 2 月 28 日数据看，亚马逊网站独立访问人数已达 1.9 亿+。

Digital Media ▾	Mobile ▾	Search ▾	Video ▾	TV ▾	Box Office ▾	DVD & Blu-Ray ▾	Movies ▾
Top 50 Multi-Platform Properties (Desktop and Mobile)							January 2018
Total U.S. - Home and Work Locations							
COPY	CSV	EXCEL					
		Search:					
#	Property	⇅		Unique Visitors/Viewers (000) ⌵			
1	Google Sites			246,918			
2	Oath			222,754			
3	Microsoft Sites			213,284			
4	Facebook			210,396			
5	Amazon Sites			195,913			
6	Comcast NBCUniversal			171,297			
7	CBS Interactive			161,344			
8	Twitter			155,483			
9	Apple Inc.			152,138			
10	Turner Digital			145,138			

● 我们的产品是什么？

一个平台 + 一个团队

一个网站平台：

解决卖家与买家之间的桥梁问题，解决以下一些问题：

1. 卖家获取真实客户的评价难问题
2. 卖家无需再付大量的费用获取不安全的评价
3. 卖家新品上线前，无法获取新品的市场反馈
4. 卖家产品文案可以轻松找到本土化资源
5. 卖家可以获取国外优质的产品视频测评推广
6. 卖家可以多一条清理自己滞销的库存的途径，加快资金回流速度
7. 卖家产品经过很多买家的一致认可后，可经平台重新贴牌，进一步提高销量。
8. 买家如若无法或无需在平台留评价，仍会通过个人社交平台，对产品进行使用分享体验，给卖家带来更多的品牌曝光

- 9. 买家可以最快而且以低价或免费的方式获得产品
- 10. 买家可以将自身的优势，转换为价值
- 11. 买家在测评产品后，对产品的认知度和信赖度会更高，可以更一步的提高卖家的销量。

一个团队：

一个法语运营，一个英语运营，两种经过考验的运营方式，结合线下（后期转移到线上）丰富的自有资源（10w+本土粉丝），可以安全稳健的将卖家自有品牌产品远销海外，获取销量的突破和业绩的增长。

● 别人是怎么帮用户止痛的？

1、评价多（帮卖家获取真实评价）

优点：» 只需支付月租，即可获得一定量的推广数量，评价根据用户自身意愿撰写

套餐价格

Platium	Pro	Basic	Starter
\$179.99 / 月	\$99.99 / 月	\$49.99 / 月	\$29.99 / 月
不限 发布测评listing数量	60 发布测评listing数量	20 发布测评listing数量	5 发布测评listing数量
不限 可接受测评申请数量	600 / 月 可接受测评申请数量	200 / 月 可接受测评申请数量	50 / 月 可接受测评申请数量
10 可推广店铺数量	7 可推广店铺数量	5 可推广店铺数量	3 可推广店铺数量
免费试用	免费试用	免费试用	免费试用

» 网站流量足

网站预估流量 根据Alexa排名统计数据估算网站 IP & PV 值，以下数据仅供参考之用、根据网站用户类型和比例不同会产生不同误差率【需要修正数据，请联系我们】。



注：这也从一个面辅助证明了这方面的需求之大，图中流量下滑正值中国新年

推广产品

评论请求 10

资金管理

分享有礼

帮助中心

投诉建议

零基础快速建站

最专业的外贸建站平台

59元/月

14天免费试用

专业抗投诉服务

支持仿牌

259元/月

信用卡收款

请求列表

收起

亚马逊站点

全部

美国站

英国站

加拿大站

德国站

法国站

优惠方式

全部

返现

优惠码

状态

全部待处理

待接受请求 7

待确认订单号 3

已返现 (26)




评论已完成 (20)

等待买家操作 (65)

已关闭

产品标题

Q

产品信息	开始时间	结束时间	评论已完成数量	操作
<div></div> <div>Retractable Lightning Cable, FLOVEME Organizer 2 in 1 Extension 3.3ft Flexible Charging Data Sync Micro USB Charger Cord for iPad iPhone X 8 7 6 6s 5s SE Samsung S6 S7 Edge S8 PLUS Note 5 8, Black</div> <div>ASIN: B079M5QRBV 站点: US</div>	2018-02-21	2018-02-26	6	<div>展开</div>
<div></div> <div>iPhone X Wireless Charger, FLOVEME Standard Qi Wireless Charging Pad for iPhone X/8/Plus Fast Wireless Charge for Samsung Galaxy S8/S8 PLUS/S7/S7 Edge/Note 5 8 and All Qi-Enabled Phones, Black</div> <div>ASIN: B079M58SZZ 站点: US</div>	2018-02-21	2018-02-26	6	<div>展开</div>
<div></div> <div>Wireless Charger iPhone X Marble Case, FLOVEME Hybrid Agate Marble Stone Pattern Anti-Scratch Slim Fit Soft TPU Back Protective Air Cushion Gel Rubber Bumper Shockproof Non Slip Print Cover, Black</div> <div>ASIN: B079M4GY2Q 站点: US</div>	2018-02-21	2018-02-26	4	<div>展开</div>

缺点：网站经常奔溃，获取反馈单一，时效慢。

2、即刻跨境

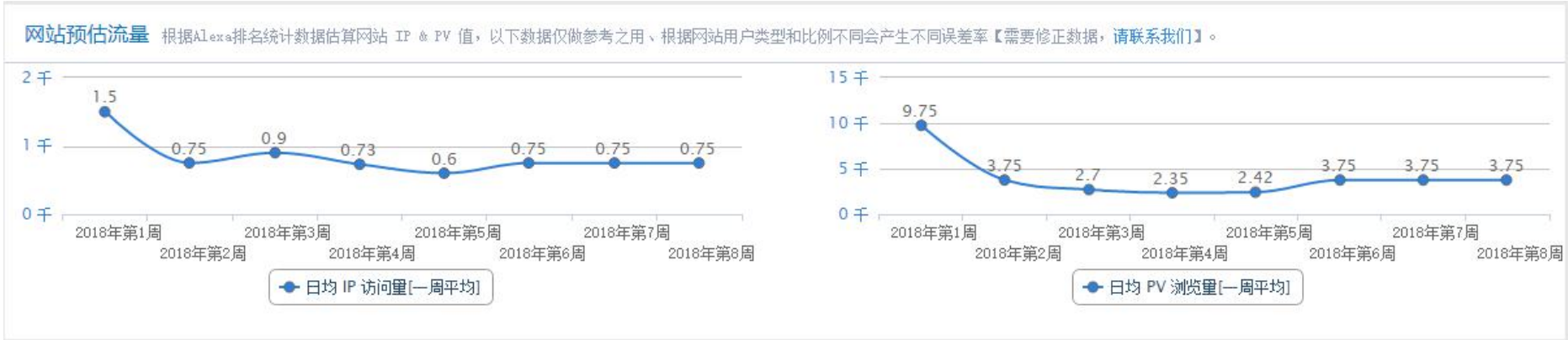
A套餐	B套餐	C套餐	试用套餐
20 测评	50 测评	100 测评	5 测评
1000 人民币	2250 人民币	4000 人民币	250 人民币
70% 留评率	70% 留评率	70% 留评率	70% 留评率
100% 验证购买评论	100% 验证购买评论	100% 验证购买评论	100% 验证购买评论
登录后台	登录后台	登录后台	登录后台

优点：貌似主页很好看，很专业

缺点：价格太贵，目前根据网站数据，几乎没有用户

3、国外相关网站

1) <https://amzrc.com/>



注：流量情况

2) <https://www.snagshout.com/> 流量情况



注: 流量情况

3) <https://www.ilovetoreview.com/>



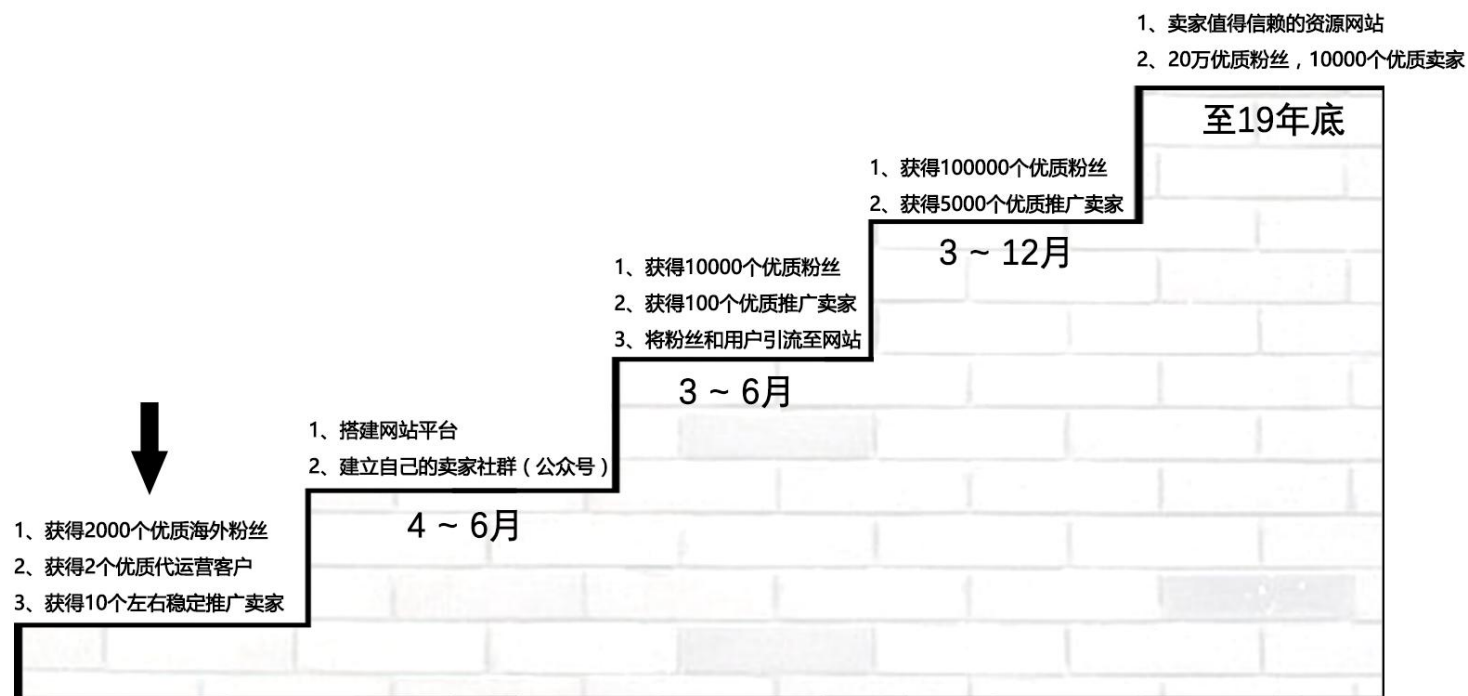
注: 流量情况

优点: 国外的网站整体流量也还可以, 虽然解决了买家用户量的问题

缺点: 并不适合的解决中国卖家的问题, 语言的问题, 资金的安全性等问题。

● 我们现在和未来？

目前处在起步阶段：



3年内，与亚马逊达成合作，为其输送优质产品测评，获取亚马逊授权站内测评标识。同时，建立亿极科技自有品牌，进一步建立品牌认知度与可信度

- 计划要多少钱?